

Не дайте себя обмануть

Автор: User0

19.04.2014 18:20 - Обновлено 24.09.2015 15:44

Все люди на планете разные. От этого все думают по-разному, совершают различные поступки, говорят то, что с их точки зрения является правильным. И иногда начинаешь задумываться о том, обманывает ли тебя собеседник или говорит истинную правду. Но как узнать об этом наверняка?



Психологи давно уже, изучив человека, смогли выделить ряд жестов, которые и наводят на мысль о том, что человек говорит неправду. В первую очередь стоит обратить внимание на то, как человек себя ведёт. Ведь ложь требует хорошего самообладания, но не всем это удаётся.

Так, если человек напряжён и сильно жестикулирует левой рукой, то это явный признак того, что он обманывает. Оказывается, говоря неправду, человеку трудно себя контролировать, особенно свою левую половину. И, так как именно левое полушарие отвечает за умственную деятельность, а правое — за эмоции, то во время разговора левая часть тела может выдать своего хозяина.

Лицо тоже может стать отличным холстом, с которого можно считать много полезной информации. Ведь на нём одновременно пытается найти отражение то, что человек хочет сказать своему собеседнику и то, что на самом деле он думает об этом.

Не дайте себя обмануть

Автор: User0

19.04.2014 18:20 - Обновлено 24.09.2015 15:44

И как раз таки любая дисгармония, замеченная в мимике на лице, также намекает на то, что человек не честен. Не зря в народе говорят о том, что у лжецов может вырасти нос. Это, конечно, всё сказки, но нос всё же играет заметную роль во время беседы и его действия также могут выдать хозяина, так как он очень чувствителен к любому обману.

Например, если во время разговора собеседник начинает подёргивать носом или чесать его, отводя в сторону, то явный признак лжи. Это объясняется тем, что во время переживания из-за обмана у человека увеличивается кровяное давление и начинает воздействовать на нервные окончания, находящиеся в носу.

Также можно отметить и несколько специфичных для вранья жестов: руки, спрятанные в карманы или опущенные ладонями книзу во время общения. Это говорит о том, что человек что-то скрывает, недоговаривает. Можно посмотреть на детей, так как они в своём юном возрасте являются открытой книгой и явно демонстрируют все эти признаки обмана, даже не задумываясь об этом.

Например, когда ребёнок что-то натворит, он обычно прячет руки или за спину, или в карманы. Зато когда он искренен, то идёт навстречу с протянутыми к собеседнику руками.